

Volop ontwikkelingen in recreatief vastgoed

01-04-2019 13:23



Hoe verhoudt het recreatief vastgoed zich tot de totale Nederlandse vastgoedmarkt? in het jaarrapport van de NVM heeft de recreatiesector (nog) geen eigen paragraaf. Vastgoedexpert Henk-Jan Kruidenier maakt voor Pretwerk.nl de vertaalslag.

Nederlandse vastgoedmarkt positief gestemd

Afgelopen week publiceerde de NVM haar jaarrapport "Vastgoedmarkt in Beeld, 2018 in feiten en cijfers". Met de vastgoedmarkt doelt NVM op de markten waarin zij opereert: de woningmarkt, die voor commercieel vastgoed (kantoren, winkels, bedrijfsruimte) en Landelijk vastgoed (Agrarisch). Het beeld is over de volle breedte positief. Wel is sprake van afvlakking van prijzen en transacties. Dit als gevolg van onbalans m.b.t. vraag en aanbod, licht afnemend consumentenvertrouwen, tekort aan nieuwbouw, Brexit en mondiale ontwikkelingen. Hierdoor wordt voor wat betreft 2019 een minder sterke groei of hier en daar zelfs een daling verwacht.

Markt recreatief vastgoed volop in beweging

Recreatiebedrijven zijn niet te vangen in een van de hiervoor genoemde markten maar vertonen wel sterke vergelijking met andere (grondgebonden) exploitaties: agrarische bedrijven, landelijk wonen en horeca. De markt voor recreatiebedrijven is enorm in beweging. Er worden veel bedrijven aangeboden en er vinden meer transacties plaats dan we de laatste jaren zagen. Nieuw is wel de sterke opkomst van [Franse ketens die in hoog tempo Nederlands marktaandeel veroveren](#). Het aantal transacties is weliswaar (nog) gering, maar gezien het beperkt aantal grote spelers of ketenbedrijven op deze deelmarkt is de invloed van betekenis.

Het lijkt er dus op dat op dat de totale recreatiemarkt zich positief doorontwikkelt zonder overspannen toestanden. Dit is een wezenlijk verschil met de jaren 2006 tot 2009 toen veel bedrijven voor zodanig hoge prijzen werden verkocht dat de jaren erna dezelfde bedrijven noodgedwongen moesten verkopen tegen aanzienlijk lagere prijzen. Vóór de crisis zorgde de uitpondmarkt voor een prijs opstuwend effect, iets wat nu in veel mindere mate een rol speelt. Weliswaar is er groeiende belangstelling vanuit projectontwikkelaars voor de binnenlandse markt, maar de eisen aan de locatie maken dat de vraag zich beperkt tot de toeristische A locaties aan het water, de Veluwe of het Zuid Limburgse landschap. De traditionele recreatieontwikkelaar beperkt zich allang niet meer tot enkel het uitponden en wil ook voor langere termijn goede keuzes maken, waarbij spreiding ook een locatiekeuze kan zijn.

Kleinschalige bedrijven - vaak emotionele motieven

In de categorie kleinschalige recreatiebedrijven speelt dat de vraag veelal vanuit woongenot wordt gestuurd en de combinatie met kleinschalige recreatie altijd belangstelling blijft houden bij een grote groep kopers. De invloed van televisieprogramma's zoals Bed & Breakfast dragen hier ongetwijfeld aan bij. Bij de prijsontwikkeling spelen dan ook veel vaker emotionele motieven een rol. Vanuit de exploitatie zijn prijzen vaak niet te onderbouwen en toch weten opvallend veel toetreders hier een financiering voor te vinden ondanks terughoudendheid bij banken.

Behoeft aan onderscheidend vermogen

Hoewel conjuncturele ontwikkelingen van invloed zijn op de recreatiebranche zien we dat transactiepreisen over de langere periode redelijk stabiel gebaseerd zijn op X keer de kasstroom. Daarin ontwikkelt recreatievastgoed zich anders dan bijvoorbeeld agrarisch vastgoed. Ook hier zien we dat investeringen in gebouwen en bedrijfsmiddelen voortdurend kapitaal vergen. Toch is de agrarische grondprijs geleidelijk gestegen naar een zodanig niveau dat we allang niet meer uit kunnen gaan van de stelling dat recreatiegrond twee keer de agrarische waarde is. Grond is dan ook een schaars goed geworden in de agrarische sector die de afgelopen decennia een enorme sanering heeft ondergaan. Dit terwijl de toeristische bedrijvigheid toeneemt. De ondernemer zal in toenemende mate moeten blijven investeren in onderscheidend vermogen om zijn gast te blijven uitdagen. Iets wat bij de aankoop van een recreatiebedrijf goed voor ogen moet worden gehouden.

Met dank aan: Henk-Jan Kruidenier, makelaar en taxaties in de recreatiesector. www.kruidenier.nu

Kruidenier Recreatiebedrijfsmakelaardij en Taxaties